

ИНТЕГРАЦИЯ БАНКОВСКОГО И СТРАХОВОГО КАПИТАЛА

Е.Н. Гайдидей, 5 курс

Научный руководитель – С.В. Мищенко, к.э.н.

Институт магистерского и последипломного образования

Университета банковского дела

Национального банка Украины (г. Киев)

Bancassurance или банковское страхование - заключается в интеграции банков и страховых компаний с целью получения синергического эффекта от координации продаж, объединение страховых и банковских продуктов, общего использования каналов их распространение и выхода на одну и ту же клиентскую базу [3].

Канал bancassurance превращает банк в финансовый супермаркет, в котором клиенты могут получить широкий спектр кредитно-инвестиционных и страховых услуг в одном месте с минимальными затратами времени.

На данный момент существует 3 вида совместной деятельности банков и страховых компаний: Assurbanking - предоставление банковских услуг через страховые компании, Bankassurance – предоставление страховых услуг через банковские учреждения, а также предоставление банковских и страховых услуг через торговые сети [1].

Продукты bancassurance можно разделить на две группы: простые и сложные.

Простые продукты bancassurance, интегрирующиеся в банковский продукт. Это может быть или автоматическая страховка или дополнительная опция по выбору клиента. Обычно он продается сотрудниками банка.

Сложные продукты bancassurance, которые продаются зачастую независимо от банковского продукта сотрудниками страховых компаний или специально подготовленными сотрудниками банка.

Простейшие формы сотрудничества банков и страховых компаний дополняются более сложными формами. Это вызвано заинтересованностью банков в новых источниках комиссии по программам bancassurance.

Наиболее богатый примерами успешных проектов bancassurance опыт Франции, Великобритании, Испании, Португалии, Италии и Бельгии, а также Швейцарии.

Банковское страхование в разных формах получило развитие также в США, странах Латинской Америки и Азии, в частности в Японии и Южной Корее.

В правовом поле Украины и России реальной формой высочайшей стадии развития bancassurance является создания или общее владение крупным системным банком и крупной универсальной страховой компанией, которые входят в одну финансово-промышленную группу, которая осуществляет конвергенцию каналов продаж банковско-страховых продуктов.

С началом кризиса кредитовать банки стали меньше, доля рынка некоторых страховщиков в части страхования заложенного имущества увеличивается, и связано это с серьезным перераспределением рынка в пользу крупных игроков. Для банков на сегодняшний кризисный момент ценовой фактор менее важен, чем фактор надежности. Основным приоритетом при выборе страховщика является его репутация, подтвержденная платежеспособность, опыт работы.

Банки все лучше начинают понимать, что надежность страховой компании определяется объемом страховых резервов и качеством урегулирования убытков. Более пристально оценивается финансово-техническое состояние потенциального страхователя.

Надо отметить, что корректируется и поведение страховых компаний. Сейчас платежеспособные страховщики с крайней осторожностью и тщательной предстраховой экспертизой подходят к работе с имущественными объектами, принимаемыми на страхование. Кризис оголил узкие места большинства страхователей, и теперь рискозащищенность имущества является не фактором, влияющим на стоимость страхования, а основным условием принятия имущества на страхование или отказа в страховании.

Партнеры банков — страховщики — столкнулись с увеличением количества заявленных убытков по всем направлениям имущественного страхования. Зачастую это было вызвано тремя причинами [2]:

- отсутствие возможности у клиента выполнить свои обязательства по кредитному договору, - в качестве единственного способа рассчитаться с банком, заемщик уничтожал заложенное имущество и рассчитывал на возмещение от страховщика;

- недовольство сокращенного персонала, а также тех, кому секвестрировали оклады и бонусы и т. п.; сотрудники стали либо более халатно относиться к выполнению своих обязанностей, либо просто мстили работодателю («случайное» замыкание электропроводки, прорванные трубы, потушенные сигареты, попадание посторонних предметов в производственные линии и прочие системы и т. п.);

- экономия издержек собственниками или управляющими организации, в том числе на рискозащищенности объектов.

В структуре портфеля крупных страховщиков — основных игроков на финансовом рынке — произошли перемены. Увеличилась доля премии, приходящаяся на страхование банков в общей структуре банкострахования, в основном за счет снижения доли других видов банкострахования (розничного и корпоративного страхования залогов) [2].

Борьба за привлечение клиента любой ценой завершается, и банки постепенно разворачиваются в сторону реального производства, в те секторы, где они могут оценить реальные бизнес-планы и перспективу развития бизнеса. Желанными активами в качестве залогового обеспечения стали не товарно-материальные ценности (ТМЦ) на складах, а средства производства реального сектора экономики (оборудование, производственные линии, здания заводов). Хотя и здесь нужно учесть некоторые особенности.

Раньше под залог банки брали все подряд, не особо обращая внимание на ликвидность. Страховщики в большинстве своем тоже страховали все, руководствуясь аргументом «мы принимаем

на страхование любые объекты — и хорошие, и плохие, потому что мы сотрудничаем с банком в комплексе и рассматриваем его кредитный портфель как единый» [2]. Но во время кризиса продукция, которая была высоколиквидной и принималась банком в качестве обеспечения залога, очень быстро при снижении платежеспособного спроса становится неликвидной. И чтобы рассчитаться с банком по кредиту заемщики выбирают самый простой способ — сжечь ее и получить возмещение от страховщика. Поэтому и банки, и страховые компании ужесточили отбор клиентов.

Еще одна высоколиквидная категория залога, такая как автомобиль, стала малопривлекательна для банка, так как в период кризиса ее ликвидность сильно упала.

Можно отметить еще одну тенденцию — отношения между страховщиками и банками стали действительно партнерскими. Страховщики с большим портфелем стали рекомендовать кредитоспособным банкам своих клиентов, которые в силу разных причин захотели сменить банк или пострадали от закрытия собственного банка [2].

В целом все вышеперечисленные тренды положительны как для банков, так и для страховых компаний, и для экономики в целом. Потому что страховщики отказываются от страхования ненадежных клиентов, а банки этих клиентов не кредитуют, и появилась возможность сосредоточить совместные усилия на реальном секторе экономики, которому это необходимо.

Процесс интеграции банковского и страхового капитала на мировом уровне открывает большие возможности для концентрации ресурсов и финансирования реального сектора экономики который принесет реальную прибыль всем сторонам такого инвестирования. В условиях отечественной экономики интеграция банковского и страхового капитала приведет к повышению стабильности финансовой системы Украины.

Список использованных источников

1. Банковское страхование (bancassurance) [Электронный ресурс] // Фориншурер.- Режим доступа к журналу: <http://forinsurer.com/theme/3/>
2. Кудрин. А.У банков появилась возможность улучшить свой бизнес за счет страховщиков [Электронный ресурс]/ А. Кудрин // "Банковское обозрение". - 2009 г. - № 12. - Режим доступа к журналу: <http://bo.bdc.ru/2009/18/strahovanie.htm>
3. Соскин О. Предпосылки развития банковского страхования в Украине. Обзоры . Bancassurance / Соскин О. // Bancassurance Банковское страхование в Украине. — Режим доступа к журналу: <http://bancassurance.net.ua/?p=105>